

Perangkat lunak perancangan berbasis otomata yang dikembangkan di sini adalah sebuah perangkat lunak sederhana dengan kemampuan hanya mampu mendesain FSA saja, tidak termasuk varian-varian lainnya. Struktur data yang dipakai untuk membangun perangkat lunak ini juga struktur data yang sederhana yaitu record, dan enumerasi. Alasan pemilihan struktur ini adalah karena akan membuat manajemen memori menjadi efektif dan efisien sesuai dengan kebutuhan sistem.

DAFTAR PUSTAKA

- ernighan, M. & friends, *Web Programming Desktop Reference 6-IN-1*, Que Corp., 1996
- ernighan B.W., Ritchie D.M., *The C Programming Language*, Prentice Hall, Second Edition, 1988.
- elley, D., *Otomata dan Bahasa Bahasa Formal*, Prenhallindo, 1999
- em I., *Diklat Kuliah IF 223 Algoritma dan Pemrograman*, Jurusan Teknik Informatika ITB, 1999
- em I., *Diklat Struktur Data*, Jurusan Teknik Informatika ITB, 2001
- essman R.S., *Software Engineering A Practitioner's Approach*, Mc Graw-Hill 1997.
- dirartatmo, F., *Teori Bahasa dan Otomata*, J&J Learning, 2001
- irth, N., *Algorithms & Data Structures*, Prentice Hall, 1986

ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN

Oleh
Dison Librado

ABSTRAK

Kompetisi sumber daya terjadi secara ketat. Sumberdaya-sumberdaya yang ada harus bersaing dalam mendapatkan pekerjaan dan penghasilan. Generasi penerus memiliki harapan untuk menjadi pemilik negeri dan mengelola serta menikmati hasil kekayaan negerinya lebih banyak, bukan orang atau bangsa lain. Salah satu bentuk kepemilikan dan pengelolaan adalah wirausaha. Terdapat beberapa hal yang diperlukan dan harus diperhatikan dalam memilih kegiatan usaha. Keberhasilan usaha ini sangat dipengaruhi oleh ciri dan watak, serta profil dan pribadi dari individu wirausaha. Dengan memperhatikan rambu-rambu wirausaha dan beberapa opsi dalam berbisnis, serta bentuk-bentuk kepemilikan usaha, seorang wirausaha diharapkan mampu memiliki orientasi yang jelas sehingga mampu mencapai keberhasilan dan menikmati keberhasilannya itu.

Kata kunci : wirausaha, bisnis kecil, kepemilikan usaha,

PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi saat ini telah terjadi kompetisi sumber daya yang sangat ketat. Persaingan ini disebabkan karena sumber daya yang tersedia jumlahnya cukup banyak. Peluang usaha memang masih terbuka, hanya masalahnya adalah siapa yang akan mengelola dan siapa yang akan menikmatinya? Harapan kita tentunya adalah dapat menjadi pemilik negeri, sebagai anak bangsa yang harus mengelola dan menikmati hasilnya lebih banyak, bukan orang atau bangsa lain. Salah satu bentuk kepemilikan dan pengelolaan adalah wirausaha.

AN MASALAH

Kenapa perlu wira usaha? Alasannya adalah karena seseorang perlu mengembangkan diri, kekayaan harus digali, diolah, ditingkatkan nilainya. Kebutuhan terus meningkat, dalam kenyataannya ada proyek yang tidak dikerjakan. Banyak pengusaha yang tidak maksimal unjuk kerjanya. Seseorang memilih bisnis sebagai jalur karier didasari oleh beberapa alasan, yaitu keinginan untuk menjadi bos bagi diri sendiri, keinginan untuk mencapai keuntungan keuangan, menginginkan rasa aman dalam bekerja, dan ingin meningkatkan kualitas hidup yang lebih baik.

Sebelum mempertimbangkan kondisi seperti itu tampaknya diperlukan suatu yang memenuhi kebutuhan tersebut. Untuk itu maka diperlukan kewirausahaan.

DEFINISI

Kewirausahaan (*entrepreneur*) adalah orang yang mencari peluang yang menguntungkan dan mengambil resiko seperlunya untuk merencanakan dan menjalankan suatu bisnis. Wirausaha adalah orang yang mengonsentrasikan diri dalam suatu bisnis. Wirausaha dapat dikelompokkan dalam beberapa kategori. Pertama yaitu pengusaha klasik (*classic entrepreneur*) yang mengidentifikasi peluang bisnis dan mengelokasikan sumber daya yang tersedia memasuki pasar. Kategori kedua adalah *intrapreneur*, yaitu orang yang berjiwa wirausaha yang mencoba mengembangkan inovasi dalam konteks perusahaan besar. Kategori ketiga adalah agen perubahan (*change agent*). Kewirausahaan adalah sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan tantangan yang mengarah kepada upaya mencari, menciptakan efisiensi dalam memberikan pelayanan yang baik, dan atau memperoleh keuntungan yang maksimal.

KEPERLUAN

Wirausaha dapat memperoleh keberhasilan dalam melaksanakan kegiatan usaha, wirausaha harus mempunyai cita-cita, obsesi, angan-angan, dan target. Wirausaha memerlukan kemauan dan latihan, yaitu latihan berangan-angan. Untuk mencapai target perlu inspirasi (ide yang timbul untuk mencapai). Cara mencapai target adalah dengan banyak bertanya pada orang yang berpengalaman.

berpengalaman, senang berdiskusi, meningkatkan kualitas dan kinerja diri pribadi. Wirausaha tidak dapat dilepaskan dari karakteristik dari individu yang menjalankannya. Idealnya seorang wirausaha memiliki visi yang mendasari pencapaian tujuannya, memiliki tingkat energi yang tinggi, memiliki keinginan untuk berhasil, memiliki rasa percaya diri dan optimisme, dapat bertoleransi terhadap ketidakpastian, dan memiliki pengendalian internal yang baik.

Aspek yang menentukan kualitas dan kinerja adalah pengetahuan (yang berperan sebesar 15%), keterampilan (peranannya 15%), perilaku (peranannya 70%), mengerti dan senang berorganisasi, mengerti dan suka administrasi, memahami dan mampu dalam bidang manajemen, memiliki kemampuan untuk memimpin, memiliki banyak ide/gagasan dalam pembuatan keputusan (decision making) dalam arti sering, besar, cepat, dan tepat. Terakhir, seorang wirausaha harus punya kemampuan berkomunikasi dan negosiasi.

HAL YANG PERLU DIPERHATIKAN DALAM MEMILIH USAHA

Hal pertama yang harus diperhatikan adalah tersedianya peluang usaha. Sebenarnya peluang usaha selalu terbuka di mana-mana. Namun untuk memilih peluang yang tepat diperlukan wawasan dan pengetahuan yang memadai. Karena kegagalan dalam menangkap peluang dapat disebabkan oleh

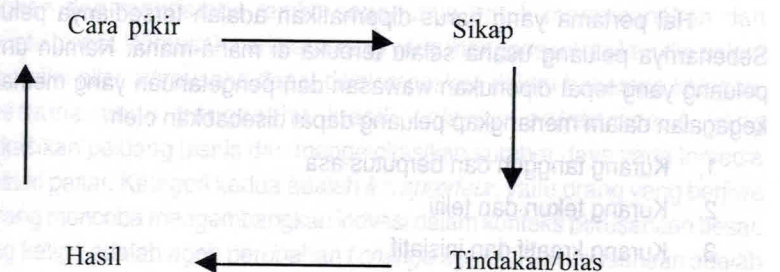
1. Kurang tangguh dan berputus asa
2. Kurang tekun dan teliti
3. Kurang kreatif dan inisiatif
4. Tidak jujur dan tidak tepat
5. Keliru dalam memilih bidang usaha
6. Mengambil kredit dengan pertimbangan yang kurang matang

Seseorang yang telah memutuskan untuk menjadi wirausaha sudah harus mempersiapkan kondisi di lingkungan pengusaha dalam menghadapi masalah globalisasi, pendidikan, teknologi informasi, adanya kecenderungan masalah perekonomian dan demografi, dan menghadapi kondisi kewirausahaan di seluruh dunia. Tetapi dengan menjadi wirausaha, keputusan tersebut dapat membawa pengaruh terhadap perekonomian, yaitu menciptakan inovasi, menciptakan lapangan kerja, dan memunculkan keanekaragaman.

mentara untuk menentukan alternatif usaha, seorang wirausaha perlu
tindakan beberapa hal yaitu

1. Ide Bisnis

dengan membuat daftar minat dan kemampuan,
membuat daftar jenis bisnis yang sesuai minat dan kemampuan, tentukan
alternatif yang sesuai dengan keminatan, yang pangsa pasarnya masih ada,
dan sesuai dengan keahlian yang dimiliki,
membaca media massa untuk menemukan kebutuhan berbagai produk yang
belum pernah ditawarkan,
mencari celah untuk memperbaiki kualitas produk dan jasa,
menentukan bisnis yang memberikan keuntungan potensial,
memperhatikan rambu-rambu wirausaha
memperhatikan rantai produksi:



melakukan riset pemasaran untuk menarik konsumen, dan
mempelajari lingkungan industri di mana perusahaan akan beroperasi
alternatif selain memulai bisnis dari awal adalah:

membeli bisnis yang telah berjalan. Artinya wirausaha dapat dilakukan
dengan membeli satu usaha yang telah beroperasi dan mengelola sesuai
dengan karakteristik dan keinginannya
membeli hak waralaba. Dengan membeli hak waralaba, wirausaha dapat
melakukan kegiatan bisnisnya dengan menggunakan nama dagang dari
usaha yang dibeli haknya tersebut

2. Membuat Rencana Bisnis

Rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang secara sistematis memberikan
laporan mengenai sasaran perusahaan, metode yang akan digunakan untuk mencapai
sasaran tersebut, dan standar untuk mengukur kinerja. Komponen dari rencana bisnis
itu adalah berupa

- ringkasan eksekutif : siapa, apa, mengapa, kapan, di mana, dan bagaimana
bisnis itu akan dibentuk
- informasi umum : konsep, tujuan, dan sasaran bisnis yang diusulkan, beserta
ikhtisar dari industri yang akan dimasuki
- rencana dari bagian pemasaran mengenai target pasar perusahaan,
antisipasi pesaing, rencana distribusi, iklan, penetapan harga, dan lokasi
fasilitas
- rencana bagian pemasaran untuk menyewa peralatan, leasing, atau biaya
pembelian, memperkirakan pengaruh volume arus barang, demografi, tempat
parkir, kemudahan akses dan tingkat utilitas, keamanan dan perlindungan
kebakaran, batasan wilayah, dan ketentuan serta peraturan pemerintah
lainnya
- estimasi aktiva dan kewajiban serta analisa titik impas yang akan dicapai
perusahaan
- riwayat hidup pemilik bisnis

3. Memperoleh Pendanaan (sebagai modal awal) yang dapat bersumber dari

- pembiayaan dengan utang, atau
- pembiayaan dengan ekuitas

Dalam memilih alternatif perlu diperhatikan berbagai resiko yang ada , yaitu termasuk

- Resiko kecil
- Resiko sedang, atau
- Resiko tinggi.

Dalam pelaksanaannya, wirausaha harus memperhatikan aspek A M T
(*Achivement Motivation Training*), yaitu pelatihan yang mampu mendorong pencapaian
prestasi, dan aspek administrasi untuk kepentingan perkantoran dan keuangan.

mulai berusaha, hal-hal yang perlu diperhatikan adalah

- menemukan masalah
- menemukan opini
- membuat strategi
- membuat program
- membuat pesan
- membangun *corporate cultur*

AN WATAK WIRAUSAHAWAN

an yang ideal akan memiliki ciri ciri dan watak sebagai berikut.

CIRI-CIRI		WATAK
rasa percaya diri	⇒	<ul style="list-style-type: none"> Percaya diri Tak tergantung orang lain Kepribadian mantap Optimis
ntasi pada tugas dan	⇒	<ul style="list-style-type: none"> Butuh/haus akan prestasi Berorientasi laba/hasil Tekun dan tabah Memiliki tekad, motivasi, suka kerja keras
mbil resiko	⇒	<ul style="list-style-type: none"> Mampu mengambil resiko Suka pada tantangan
mpinan	⇒	<ul style="list-style-type: none"> Mampu memimpin Dapat bergaul dg orang lain Menanggapi saran, kritik
n	⇒	<ul style="list-style-type: none"> Inovatif (penambahan) Kreatif Fleksibel Banyak sumber Serba bisaoMengalami banyak hal
hasi pada masa	⇒	<ul style="list-style-type: none"> Pandangan ke depan Perpekif

FORMAT

PROFIL DAN PRIBADI WIRAUSAHA

Disamping memperhatikan ciri dan watak, seorang wirausaha juga harus memiliki profil yang sesuai seperti

Prestasi	Ciri Kewirausahaan yang Menonjol
Berprestasi Tinggi	Mereka lebih suka bekerja dengan para ahli untuk memperoleh prestasi
Pengambil Resiko	Mereka tidak takut menngambil resiko tetapi akan menghindari resiko tinggi jika dimungkinkan
Pemecah Masalah	Mereka cepat menganali dan memecahkan masalah yang dapat menghalangi kemampuannya mencapai tujuan
Pencari Status	Mereka tidak akan memperbolehkan kebutuhan status mengganggu misi bisninsnya
Tingkat Energi Tinggi	Mereka berdedikasi dan bersedia bekerja dengan jam kerja yang panjang untuk membangun bisnisnya
Percaya Diri	Mereka mengandalkan tingkat percaya dirinya yang tinggi dalam mencapai sukses
Ikatan Emosi	Mereka tidak akan memperbolehkan hubungan emosional mereka mengganggu sukses bisnisnya
Kepuasan Pribadi	Mereka menganggap struktur organisasi sebagai suatu halangan/tantangan bagi sasaran yang ingin dicapainya

Faktor lain yang juga tak kalah pentingnya dalam kegiatan kewirausahaan adalah masalah pribadi wirausaha serta cara mengembangkannya.

1. Harga Diri

Memiliki sifat mencintai diri sendiri dengan cara

- memposisikan diri secara wajar
- membiasakan untuk tidak mudah tersinggung

menunjukkan eksistensi diri	PROFIL DAN PRIORITAS WIRUSAHA
menghindari peluang untuk dilecehkan oleh orang lain	Damping
memiliki Kemauan yang Kuat	memiliki profil yang sesuai seperti
sesuatu kekuatan yang dapat membuka jalan untuk memecahkan dan menyelesaikan masalah, dengan cara	Prestasi
biasakan diri menyelesaikan masalah secara tuntas	Kepercayaan Tinggi
melatih diri dengan berolah raga	meningkatkan
membaca buku-buku petualangan	Pengambil Risiko
kun	menghindari resiko tinggi jika dimungkinkan
memiliki sifat tekun dalam menghadapi setiap pekerjaan	Pemecan Masalah
belajar sabar	KATAW
latihan konsentrasi	yang dapat meningkatkan
memperhatikan sesuatu secara detail	Pencatatan
ngguh	menggunakan
fat mampu memikul beban yang banyak	Tingkat Energi Tinggi
menahan diri	Menahan diri
mau menderita	Percaya Diri
hidup sederhana	Ikatan Emosi
kerja keras dan banyak	Kepuasan
et	Memiliki kemampuan untuk memanfaatkan segala kesempatan
memiliki kemampuan untuk memanfaatkan segala kesempatan	peka terhadap lingkungan
peka terhadap lingkungan	haus masalah
haus masalah	disiplin
disiplin	Memiliki sifat menaati peraturan
Memiliki sifat menaati peraturan	bekerja dengan berdasarkan pada rencana
bekerja dengan berdasarkan pada rencana	melakukan kegiatan secara teratur
melakukan kegiatan secara teratur	mampu mengelola waktu dengan baik
mampu mengelola waktu dengan baik	

7. Efektif
 - Mampu menghasilkan
 - a. orientasi tujuan
 - b. menghitung kuantitatif
8. Efisien
 - a. hemat
 - b. membeli segala sesuatu yang memang diperlukan
 - c. memanfaatkan waktu secara maksimal
9. Berani
 - Memiliki sikap yang berani mengambil resiko dengan cara
 - a. sering mencoba kemampuan yang dimiliki
 - b. sering membuat keputusan
10. Tak Lekas Puas
 - Memiliki sifat yang selalu ingin berbuat lebih
 - a. mengenal kemampuan yang dimiliki
 - b. dengan melihat keberhasilan orang lain
11. Berinisiatif
 - Memiliki sifat mendahului orang lain
 - a. peka terhadap segala situasi
 - b. ingin selalu dapat mengungkap permasalahan
12. Percaya Diri
 - Yakin pada kemampuan yang dimiliki, dengan
 - a. mengenal kemampuan, dan
 - b. mengenal kelemahan

onal

iliki sikap berpikir yang menggunakan akal obyektif, dengan cara

sering melakukan diskusi

pembuatan keputusan berdasarkan pada data

sadar akan kondisi diri

unikatif

iliki sifat terbuka dan pandai bicara, dengan cara

sering melakukan diskusi

melakukan latihan menjual

iliki sifat berpikir secara detail

melakukan pekerjaan sampai tuntas

memahami sesuatu sampai tuntas

iliki sifat apa adanya, tidak berbohong, dengan cara

latihan disiplin

banyak melakukan ibadah

RAMBU WIRAUSAHA

alam menjalankan usaha, wirausaha harus memperhatikan rambu-rambu
mpengaruhi keberhasilan usahanya. Rambu-rambu tersebut antara lain

Jangan salah pilih

Terlalu cepat melangkah

Terlalu lambat melangkah

Melakukan ekspansi di luar jangkauan pengawasannya

Melupakan kaderisasi

Penyelewengan oleh Pimpinan Teras

7. Konflik di kalangan pimpinan teras
8. Prinsip kekurangan dalam perusahaan
9. Melaksanakan promosi pada jabatan kunci
10. Mengambil kredit dengan bunga tinggi
11. Piutang yang tak terkendali
12. Erosi kepercayaan kepada relasi
13. Promosi penjualan tanpa persiapan yang matang
14. Meremehkan saingan baru
15. Kurang menanggapi merosotnya kualitas
16. Tidak dapat mengikuti perubahan selera konsumen
17. Mengabaikan pengawasan di pasaran
18. Tidak mewaspadaai munculnya teknologi baru
19. Tidak mempunyai penentuan titik impas
20. Mengabaikan pencemaran lingkungan
21. Tabu pada asuransi

BEBERAPA OPSI DALAM MENGELOLA BISNIS KECIL

Beberapa variabel yang mempengaruhi pemilihan cara terbaik untuk
mengorganisasikan bisnis adalah dengan menjawab pertanyaan yang timbul
seperti :

1. seberapa mudah membentuk jenis organisasi ini?
2. berapa kewajiban keuangan yang dapat ditanggung?
3. sumber keuangan apa yang dimiliki?
4. apa kelemahan dan kekuatan yang dilihat di bidang bisnis di industri lainnya?
5. apa kelemahan dan kekuatan yang dimiliki?

Bisnis Kecil

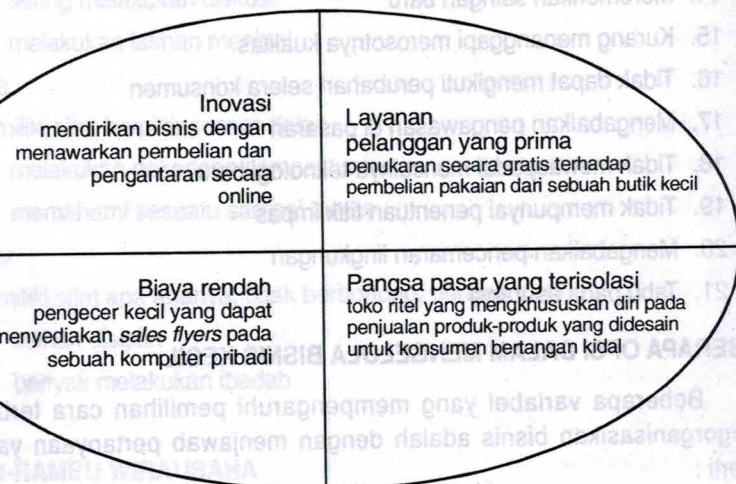
Bisnis kecil adalah perusahaan yang dimiliki dan dioperasikan secara
independen, yang tidak mendominasi dalam bidangnya dan memenuhi ukuran standar

atas laba atau jumlah karyawan. Sebuah bisnis yang memiliki pabrik kecil apabila

Mempekerjakan kurang dari 1500 pekerja,

Menghasilkan penjualan tahunan sampai maksimal 135 juta

nis kecil dapat memberi kontribusi yang baik terhadap perekonomian berupa industri yang baru. Keunggulan bisnis kecil dapat dilihat pada gambar



ecil akan memunculkan inovasi yang baru yang dapat menarik konsumen. ecil memerlukan biaya yang lebih rendah dibandingkan dengan bisnis besar. ecil mampu memberikan pelayanan yang terkonsentrasi pada segmen tertentu. Terakhir, bisnis kecil memiliki keuntungan dari sisi pangsa pasarnya pat dikhususkan untuk produk-produk tertentu saja. Namun demikian bisnis a mempunyai kelemahan. Kelemahan bisnis kecil diantaranya adalah:

kurangnya pengetahuan manajemen sebagai bekal mengerjakan suatu usaha

2. keterbatasan dana, karena faktor sumber dana yang terbatas. Padahal pada tahap-tahap awal operasi membutuhkan dana yang besar
3. harus menghadapi peraturan pemerintah dalam masalah prosedur perijinan usaha

kemungkinan keberhasilan bisnis kecil dapat dicapai dengan

1. Membuat rencana bisnis. Sebelum membuat rencana bisnis terlebih dahulu harus menjawab beberapa pertanyaan:
 - a) bagaimana menjelaskan ide pada rekan bisnis? Jika bisnis tersebut akan dilakukan bersama dengan rekan
 - b) Apa tujuan dari bisnis itu? Dan apa perbedaan ide kita dengan ide di balik bisnis yang telah berjalan?
 - c) Bagaimana keadaan industri yang akan anda masuki? Siapa yang akan menjadi konsumen?
 - d) Bagaimana memasarkan produk atau jasa perusahaan?
 - e) Berapa harga yang akan dibebankan ke konsumen?
 - f) Bagaimana membiayai bisnis anda?
 - g) Apa karakteristik bisnis ini yang membuat anda menjalankannya?
2. Menggunakan sumber daya yang tersedia untuk memperoleh informasi, saran, pendanaan, dan peluang jaringan kerja

Beberapa Bentuk Bisnis Kecil

Bisnis kecil dapat dipilih dengan bentuk waralaba (*franchising*). Waralaba adalah perjanjian kontraktual yang mengatur metode atau cara di mana seorang penjual dapat membuat dan memasarkan barang atau jasa pemasok. Bentuk yang lain adalah dealer *franchisee*, yaitu pemilik bisnis kecil yang terikat kontrak untuk menjual produk atau jasa dari pemasok. Pemasok (*franchisor*) berhak mendapat kompensasi pembayaran berupa honor atau fee yang dibayar penuh dan satu kali ditambah dengan royalti (komisi di masa depan).

Manfaat waralaba antara lain adalah menjalankan bisnis dengan nama perusahaan yang cukup terkenal, program manajemen yang telah teruji, dan tersedianya program pelatihan dari pihak pemasok. Masalah yang mungkin dihadapi

Bentuk bisnis waralaba ini adalah terdapatnya kewajiban honor/fee akan menjadi biaya yang mahal, dan kesuksesan *franchisee* yang dipengaruhi oleh *franchisee*

BENTUK KEPEMILIKAN BISNIS

Bentuk kepemilikan bisnis berhubungan dengan kepemilikan badan usaha memenuhi sumber dananya dan juga sekaligus berhubungan dengan tanggung jawab pemilik terhadap kewajiban keuangannya. Beberapa bentuk kepemilikan bisnis umum adalah:

Perusahaan Perseorangan

Bentuk kepemilikan bisnis di mana perusahaan dimiliki oleh dan dioperasikan oleh satu orang. Keunggulan dan kelemahan dari bentuk kepemilikan bisnis ini adalah

<i>keunggulan</i>	<i>kelemahan</i>
<p>pemilik menahan seluruh laba</p> <p>mudah dibentuk dan dibubarkan</p> <p>pemilik memiliki fleksibilitas</p>	<p>a) kewajiban keuangan yang tidak terbatas</p> <p>b) keterbatasan pembiayaan</p> <p>c) defisiensi manajemen</p> <p>d) kelangsungan perusahaan tidak terjamin</p>

Bentuk Kepemilikan Persekutuan

Bentuk kepemilikan bisnis di mana perusahaan dioperasikan oleh dua orang atau lebih pemilik menurut perjanjian hukum. Keunggulan dan kelemahan dari bentuk kepemilikan bisnis ini adalah

<i>keunggulan</i>	<i>kelemahan</i>
<p>mudah dibentuk</p> <p>mendapat manfaat dari keterampilan manajemen komplementer</p> <p>kapasitas keuangan lebih besar</p>	<p>a) kewajiban keuangan tidak terbatas</p> <p>b) konflik antar pribadi sering timbul</p> <p>c) kelangsungan perusahaan tidak terjamin</p> <p>d) sulit untuk dibubarkan</p>

3. Bentuk Kepemilikan Korporasi (Perseroan Terbatas)

Bentuk kepemilikan bisnis yang memiliki badan hukum, di mana aktivitas dan kewajiban usaha yang terpisah dari pemiliknya. Keunggulan dan kelemahan dari bentuk kepemilikan bisnis ini adalah

<i>keunggulan</i>	<i>kelemahan</i>
<p>a) kewajiban keuangan yang terbatas</p> <p>b) keterampilan manajemen yang terspesialisasi</p> <p>c) kapasitas keuangan lebih besar</p> <p>d) operasi skala ekonomis yang besar</p>	<p>a) sulit dan mahal untuk dibentuk dan dibubarkan</p> <p>b) kerugian pajak</p> <p>c) pembatasan hukum</p>

KESIMPULAN

Dengan memperhatikan pada apa yang telah dibahas, selanjutnya dapat dibuat kesimpulan yang berkaitan dengan orientasi kewirausahaan sebagai berikut.

Wirausaha adalah suatu bentuk kegiatan untuk mencari peluang dalam rangka mendapatkan keuntungan dari apa yang dikerjakannya. Kegiatan ini memerlukan kemauan dan latihan dalam memenuhi cita-cita, obsesi, angan-angan dan target agar dapat memperoleh keberhasilan. Terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam memilih usaha, yang diantaranya adalah peluang usaha, persiapan kondisi di lingkungan, memilih ide bisnis, membuat rencana bisnis, sampai pada perihal memperoleh sumber pendanaan. Wirausahawan yang ideal setidaknya akan memiliki ciri-ciri dan watak, profil dan pribadi serta yang membedakannya dengan bentuk pekerjaan lain. Seorang wirausaha dalam bertindak harus memperhatikan rambu-rambu wirausaha, dengan harapan agar hal tersebut tidak dilakukan atau terjadi selama menjalankan usahanya.

Sebagai pertimbangan dan pandangan terakhir dari orientasi kewirausahaan adalah tentang beberapa opsi dalam mengelola bisnis kecil dan bentuk kepemilikan bisnis yang dapat menjadi pertimbangan dalam memulai suatu usaha yang sesuai dengan cita-cita dan harapan. Dalam meraih keberhasilan, seorang wirausaha diharapkan akan mampu memiliki orientasi yang jelas sehingga mampu menikmati keberhasilannya itu.

REFERENSI

- Boone, Louis, 2002, *Pengantar Bisnis*, Jilid 1, Erlangga, Jakarta
- Madura, Jeff, 2001, *Pengantar Bisnis*, Jilid 1, Salemba Empat, Jakarta
- Moebari, 2004, *Diklat GKP RI PROPINSI D. I. Y*, Yogyakarta
- rudycr.tripod.com/sem1_023/tjahja_m.htm

<p>Walaupun ada beberapa kelemahan, kewirausahaan tetap merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam keberhasilan suatu organisasi. Oleh karena itu, kewirausahaan harus dikembangkan dalam setiap organisasi, terutama pada tingkat manajemen puncak.</p>	<p>Walaupun ada beberapa kelemahan, kewirausahaan tetap merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam keberhasilan suatu organisasi. Oleh karena itu, kewirausahaan harus dikembangkan dalam setiap organisasi, terutama pada tingkat manajemen puncak.</p>
<p>Walaupun ada beberapa kelemahan, kewirausahaan tetap merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam keberhasilan suatu organisasi. Oleh karena itu, kewirausahaan harus dikembangkan dalam setiap organisasi, terutama pada tingkat manajemen puncak.</p>	<p>Walaupun ada beberapa kelemahan, kewirausahaan tetap merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam keberhasilan suatu organisasi. Oleh karena itu, kewirausahaan harus dikembangkan dalam setiap organisasi, terutama pada tingkat manajemen puncak.</p>